

2024年11月14日

各位

会社名 株式会社 BuySell Technologies  
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 徳重 浩介  
(コード番号：7685 東証グロース)  
問合せ先 取締役 CFO 小野 晃嗣  
(TEL.03-3359-0830)

## 2024年10月月次に関するお知らせ

当社「出張訪問買取事業」および「グループ店舗買取事業・その他買取事業」の2024年10月月次をお知らせいたします。各事業におけるKPI開示の前提については資料末尾をご参照ください。  
また、次回11月月次は2024年12月13日公表を予定しております。

### ■月次概要

#### <出張訪問買取事業>

#### 月次KPIの補足説明について

- ・月次資料内で「仕入高」を主要KPIとして開示している理由は、買取実績をベースとした月次の事業進捗を開示することを目的としております。これは、当社の買取商材が相場変動の影響を受けにくく粗利率が安定的である点を踏まえて、「仕入高」の開示により、一定程度の月次事業進捗のモメンタムの判断に寄与すると考えております。
- ・一方で、「仕入高」は売上高及び粗利益の構成要素の一部であり、その他KPI（訪問粗利単価やtoC販売比率など）や在庫の販売戦略等により最終的な業績には変動がございます。
- ・なお、その他補足情報として、事業セグメント別に「出張訪問件数」「店舗数」の月次進捗を開示しております。
- ・詳細は本資料の巻末に「月次資料KPIに関する補足説明」を添付しておりますのでご覧ください。

#### 10月月次進捗について

#### <出張訪問買取事業>

- ・10月の仕入高は、既存査定員・新卒査定員ともにセールスイネーブメントの効果による買取数量の増加及び再訪数の増加が単価向上に寄与したことから、10月単月の訪問粗利単価は過去最高を記録し、前年同月比121%の864百万円と順調な結果となりました。なお、11月の訪問粗利単価は10月を更に上回る見込みとなります。
- ・10月の出張訪問数は、年間を通じて出張訪問数のボラティリティを抑制させる方針に基づき、10月および11月は前年を下回る計画を立てていたことから前年同月比92%となりましたが、上述のとおり訪問粗利単価の向上等による効果から業績への下押し影響は限定的です。なお、10月の再訪率は約10.2%となりました。

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

- ・グループ店舗買取事業においては、リピート顧客の獲得強化施策により単価が想定を上回ったこと等から仕入高は前年同月比 120%の 2,055 百万円となりました。なお、新規連結による影響を除いたオーガニックの仕入高も前年同期 118%と順調に推移しております。
- ・グループ店舗総数は、新規出店およびフォーナインのフランチャイズ店舗増加が好調に推移したこと等から通期計画を上る進捗となりました。
- ・むすび社の仕入高は1ヵ月遅れて反映しているため、10月のグループ店舗買取事業・その他買取事業の仕入高を遡及修正した結果、前年比 103%→127%へと伸長いたしました。

<出張訪問買取事業>

■仕入高（百万円）

2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
仕入高	592	570	675	787	876	753	4,254
前年比	129%	123%	129%	143%	149%	124%	133%
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
仕入高	733	612	690	864			
前年比	132%	121%	107%	121%			

■出張訪問数（件）

2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
出張訪問数	19,837	19,174	23,733	24,527	25,968	23,766	137,015
前年比	106%	106%	114%	125%	119%	107%	113%
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
出張訪問数	23,570	19,275	23,714	26,372			
前年比	112%	101%	100%	92%			

（通期出張訪問数計画 284,800 件/前年比 109%、当期進捗率 80.7%）

<グループ店舗買取事業・その他買取事業>

■仕入高（百万円）

2024年	1月	2月	3月	4月 <sup>※1</sup>	5月	6月	上期累計
仕入高	1,386	1,494	1,775	2,177	2,733	2,251	11,817
前年比	183%	208%	183%	227%	221%	204%	206%
	7月	8月	9月 <sup>※2</sup>	10月 <sup>※3</sup>	11月	12月	通期
仕入高	2,180	1,783	2,046	2,055			
前年比	201%	166%	127%	120%			

※1 2024年4月からむすび社の仕入高を加えております。

※2 むすび社の仕入高は1ヵ月遅れて反映しているため、10/16公表の月次から9月数値を遡及修正しております。修正前の9月仕入高は1,650百万円（前年比 103%）となります。

※3 10月の仕入高及び前年比には、むすび社を含んでおりません。

## ■グループ店舗数

	前期末 (2023年12月)	2024年 9月	2024年 10月	増減		備考：新規出店・退店等
				前期末比	前月比	
バイセル	23	32	32	+9	-	
タイムレス	26	33	34	+8	+1	丸井今井（函館）
フォーナイン直営	19	19	20	+1	+1	
フォーナインFC	200	228	233	+33	+5	出店7、退店2
日創	5	5	5	-	-	
むすび	-	60	61	+61	+1	新規連結に伴い2024年4月から合算
グループ合計	273	377	385	+112	+8	

以上

(注)

- ・上記数値は速報値であり、後日修正の可能性がございます。また、監査法人の監査を受けておりません。
- ・2022年10月よりフォーナイン、2024年1月より日創、2024年4月よりむすびのP/L連結を開始しております。
- ・出張訪問数                    当社の査定員がお客様のご自宅を訪問した数
- ・仕入高                         お客様から買取を行った商品買取額の合計（会社間取引消去前）

(各事業における KPI 開示の前提)

### ● 出張訪問買取事業

月次 KPI として「出張訪問数」・「仕入高」を開示

当社主要事業である出張訪問買取事業（単体）における月次進捗の重要指標として、「出張訪問数」「仕入高」を開示 KPI と定義しております。

※当社では収益性拡大を前提として、在庫状況等に応じた販路選択や販売時期を戦略的に決定・実行する観点から、出張訪問買取事業の月次成果指標として単月売上高ではなく、「仕入高」を開示する方針としております。なお、当該仕入は一定の期間を経て販売されることで売上高として計上されます。

### ● グループ店舗買取事業・その他買取事業

月次 KPI として「仕入高」・「店舗数」を開示

当社グループ全体の店舗買取事業（連結）に加えて、宅配仕入・オークション仕入・業者仕入れ等から構成され、当事業における月次進捗の重要指標として「店舗数」および「仕入高」を開示 KPI と定義しております。

# ご参考) 月次資料KPIに関する補足説明

- 月次資料内で「仕入高」を主要KPIとして開示している理由は、買取実績をベースとした月次の事業進捗を開示することを目的としております。これは、当社の買取商材が相場変動の影響を受けにくく粗利率が安定的である点を踏まえて、「仕入高」の開示により、一定程度の月次事業進捗のモメンタムの判断に寄与すると考えております。
- 一方で、「仕入高」は売上高及び粗利益の構成要素の一部であり、その他KPI（訪問粗利単価やtoC販売比率など）や在庫の販売戦略等により最終的な業績には変動がございます。
- なお、その他補足情報として、事業セグメント別に「出張訪問件数」「店舗数」の月次進捗を開示しております。

在庫回転日数平均 約60日 (バイセル単体)

